

## 郑州安图生物工程股份有限公司

### 关于 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，郑州安图生物工程股份有限公司（以下简称“安图生物”或“公司”）秉持“致力于医学实验室技术的普及和提高，为人类健康服务”的企业宗旨，结合自身发展战略和经营情况，制定了2026年度“提质增效重回报”行动方案，该方案已经公司第五届董事会第十一次会议审议通过。具体内容如下：

#### 一、聚焦主业提升经营质量，加快发展新质生产力

安图生物始终聚焦体外诊断行业，专注于体外诊断试剂和仪器的研发、制造、整合及服务，产品涵盖免疫、微生物、生化、分子、凝血等检测领域，并延伸至测序、质谱、质控品、智慧化医学实验室和紧密型医联体建设等领域，能够为医学实验室提供全面的产品解决方案和整体服务。2026年，公司将紧扣国家战略方向与行业发展趋势，聚焦主业深耕细作，依托多维市场拓展与管理效能提升，全面增强核心竞争力，在复杂的市场环境中实现高质量发展。

##### （一）深耕国内市场，助力智慧检验解决方案转型升级

2026年，公司在国内市场紧扣巩固成果、决胜增长总体方针，坚持创新驱动与价值导向，积极响应国家分级诊疗、检验结果互认、智慧医院及紧密型县域医共体建设政策，加快从产品供应商向智慧检验整体解决方案服务商转型升级。

1. 聚焦高端突破、基层下沉、精准运营、学术引领、生态协同。持续深耕三级医院及头部医疗机构，大力推广化学发光、临床质谱、基因测序、微生物检

测及全实验室自动化流水线等高端产品，推动单机销售向科室级、全院级解决方案升级。依托区域检验中心一体化方案，强化统一质控、结果互认与集约化服务，扩大基层与县域市场覆盖。

2. 营销层面实施客户分层精准运营，完善线索挖掘、商机分级与闭环管理，提升商机转化效率。持续优化经销商体系，强化区域管理、价格规范与产品追溯，保障渠道合规有序。依托三级学术网络推进学术推广与临床科研合作，以高质量服务与标准化运营提升品牌影响力。

### （二）拓展海外市场，加速高端突破与本土化运营

海外市场方面，安图生物持续加快重点客户与高端市场突破，全球市场占有率稳步提升。公司依托化学发光、微生物质谱、实验室流水线等高端产品矩阵，面向新兴市场提供“设备+试剂+服务”一体化解决方案，依托高性价比与渠道服务优势快速渗透；在欧美高端市场以技术创新对标国际品牌，布局高端产品线。目前产品出口全球110多个国家和地区，搭建本土化服务团队与网点，深化海外标杆客户合作，不断扩大品牌影响力与市场覆盖。

### （三）深化降本提效行动，夯实持续盈利根基

为进一步强化企业核心竞争力，筑牢可持续盈利的坚实基础，锚定降本提效核心目标，结合生产经营实际，从关键材料自产、集中招标采购、供应链成本优化三大关键环节精准突破，多维度压缩成本、提升运营效能，推动企业实现高质量可持续发展：

1. 推进关键部件自产，从源头降低成本损耗；关键部件作为生产经营的核心基础，其采购成本、质量稳定性直接影响企业盈利水平。聚焦核心产品所需关键部件，逐步推进自产能力建设，打破对外依赖，从源头实现降本增效。

2. 推行物料集中招标，提升采购议价能力；针对物料采购量大、品类集中的物料，全面推行集中招标采购模式，整合采购需求、规范采购流程，最大化发挥规模采购优势，降低采购成本。

3. 优化供应链管理，推动供应链成本整体下降；供应链是成本管控的关键

载体，聚焦供应链全流程优化，打通采购、仓储、物流、库存等各环节断点堵点，实现供应链成本精准压降，同步提升库存周转效率。

#### （四）积极布局精准业务，拓展新的业绩增长点

公司将维持高强度的研发资源战略配置，确保研发投入的精准性与有效性。通过实施“阵地式”研发布局管理，打造具有高附加值的产品矩阵，构建差异化的核心竞争优势。2026年，公司将进一步巩固既有技术护城河，全面落实免疫、生化、微生物、分子诊断及质谱等产品线的平台化管理与全覆盖战略，同步强化知识产权布局管理。

近年来公司积极推进精准检测技术的临床应用，助力体外诊断行业向更高水平发展，能够为医学实验室提供更加高效的精准医学检测产品方案和服务方案。基于质谱检测技术平台，已开发的液相色谱串联质谱检测系统Automs TQ6000、全自动样本前处理系统Auto Master已获证，配套试剂已获7项注册（备案）证书，包含营养代谢类和血药浓度监测类产品。基于基因测序平台，公司推出了Sikun系列2000、1000、500、RapidGS 480四款测序仪及全自动基因测序文库制备仪AISPre 3200，可以满足各层级医疗机构差异化需求，测序技术现已广泛应用于肿瘤早筛与伴随诊断、遗传病与出生缺陷筛查、感染性疾病精准诊断等领域。公司已初步完成精准检测方向的产业布局，将配备专职化的营销队伍，加速市场拓展。

#### （五）加速创新商业转化，提升研发全链路效能

2026年，公司将兼顾“核心巩固”与“新兴突破”。在核心业务方面，持续倾斜资源深耕免疫诊断与实验室流水线领域，夯实业绩基本盘；在新兴赛道方面，紧扣精准诊断这一确定性增长方向，重点加速基因测序、质谱及POCT等创新产品的全生命周期管理，提速注册取证与商业化进程，进一步完善体外诊断领域的产品矩阵。在研发效能方面，深化研发与市场双向联动机制，优化流程管理，缩短从立项到上市的全周期，推动技术创新高效转化为市场动能，驱动公司高质量可持续发展。

科学的研发流程，是创新可持续、研发高成功率的核心保障。2026年，公司将持续深化研发管理体系变革，强化各业务板块协同与组织效能。坚持市场价值导向，优化研发资源配置，确保创新投入高效转化为商业成功；构建高效协同的创新生态，打破内部壁垒，提升全链路研发效率，驱动公司高质量可持续发展。

## **二、强化“关键少数”责任，深化治理体系建设**

2026年，公司将进一步强化“关键少数”履职责任，构建科学完善的长期激励约束机制，深化管理层任期制与契约化管理，清晰界定权责边界，强化考核结果的刚性运用。通过优化目标设定与评价体系，建立薪酬绩效与经营质量、风险管控及长期价值创造深度挂钩的联动机制，有效平衡短期经营目标与长期发展战略，切实增强管理层的担当作为意识，为“提质增效重回报”行动提供坚实的制度保障。

同时，公司将坚持以规范治理为核心，紧跟监管新规动态并修订公司治理制度，全面提升公司治理的规范性与有效性。公司将推动董事会及股东会职能与治理实践的深度融合，强化董事会战略引领与风险前瞻研判职能，优化议事规则与决策流程，实现合规框架下效率与可持续发展的平衡；提升股东会决策透明度与参与度，优化沟通机制，切实保护投资者权益，助力公司高质量可持续发展。

## **三、重视投资者利益，践行投资者回报**

公司将始终把投资者利益放在首位，深入贯彻“以投资者为本”的理念。2026年，公司将综合利用业绩说明会、投资者开放日及上证E互动平台，打造全方位沟通场景，以加强信息传递的充分性与及时性，有效降低信息不对称，提升信息披露透明度。针对市场热点话题及中小投资者核心诉求，建立常态化快速响应流程，确保沟通内容准确高效。同时，公司将注重倾听投资者提出的专业建议，将合理的市场声音融入公司决策体系，构建开放平等的互动生态，促进公司价值与市场价值的协同实现。

公司一贯致力于将高质量发展成果转化为切实可行的股东回报，构建长期稳定的价值共享机制。2026年，公司将在确保可持续经营的前提下，优先考虑现金

分红方式，保持分红政策的连续性、稳定性和可预期性。通过建立与经营业绩紧密挂钩的动态调整机制，确保分红比例与公司发展阶段相匹配，切实增强投资者获得感和信心，让股东充分共享公司发展红利。

#### **四、高质量合规信披，积极传递公司价值**

公司将信息披露视为连接资本市场与实体经营的桥梁，坚持“合规为底线、价值为核心”的原则，全面提升信息披露质量，促进公司内在价值与市场价值的有效匹配。2026年，公司将在确保披露内容的真实、准确、完整、及时与公平的基础上，优化信息披露的内容结构，增加对价值驱动因素的有效供给，使披露内容更能客观反映公司的内在价值与成长潜力。

此外，公司将依托法定披露平台，保持与资本市场的高效沟通，准确解读公司合规披露信息，消除信息不对称。通过高质量的信息披露，引导市场形成理性预期，推动公司内在价值与市场价值的有效匹配。

#### **五、风险提示**

本次行动方案基于公司当前经营情况、行业环境及发展战略制定，不构成公司对投资者的实质承诺；方案中涉及的发展规划、战略目标等系前瞻性内容，可能会受行业发展、经营环境、市场政策等因素的影响，具有一定的不确定性。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

郑州安图生物工程股份有限公司董事会

2026年4月22日